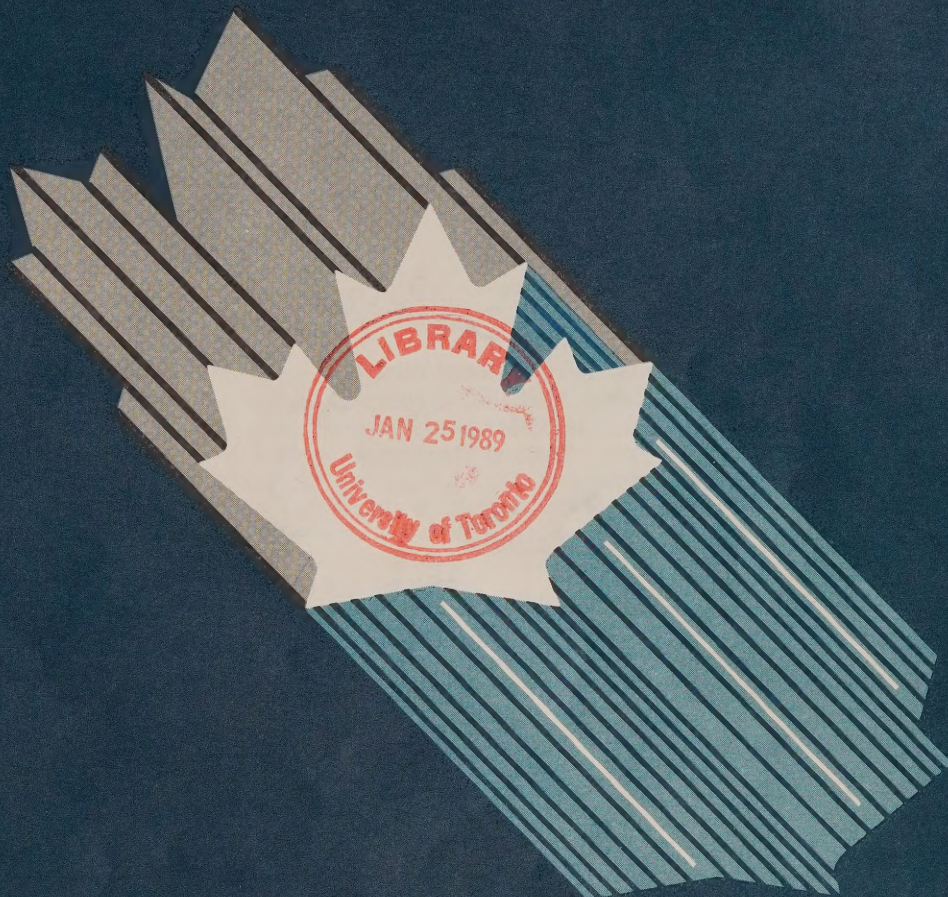


CAI  
IST 1  
- 1988  
C45

# I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764781 8



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

## Clothing

Canada



# Regional Offices

## Newfoundland

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-4053

## Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
Suite 400  
134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400

## Nova Scotia

1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-2018

## New Brunswick

770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON  
New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 857-6400

## Quebec

Tour de la Bourse  
P.O. Box 247  
800, place Victoria  
Suite 3800  
MONTRÉAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5000

## Manitoba

330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4090

## Saskatchewan

105 - 21st Street East  
6th Floor  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Tel: (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
Suite 505  
10179 - 105th Street  
EDMONTON, Alberta  
T5J 3S3  
Tel: (403) 420-2944

## British Columbia

Scotia Tower  
9th Floor, Suite 900  
P.O. Box 11610  
650 West Georgia St.  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434

## Yukon

108 Lambert Street  
Suite 301  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel: (403) 668-4655

## Northwest Territories

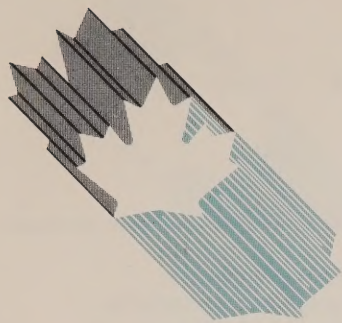
Precambrian Building  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this  
profile contact:*

*Business Centre  
Communications Branch  
Industry, Science and  
Technology Canada  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*





# INDUSTRY PROFILE CLOTHING

1988

## FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

## 1. Structure and Performance

### Structure

The clothing industry produces a wide range of apparel for consumers as well as functional garments for industrial and institutional users. The major processes in the production of clothing include: design, fabric sourcing, cutting, sewing and finishing. The industry's principal products consist of women's, men's and children's wear, leather apparel, furs, foundation garments and a wide range of knitted clothing such as T-shirts, underwear, gloves, sweaters and hosiery. This profile does not include the activities of the fur sub-sector.

The industry is concentrated in Quebec (57 percent of employment), Ontario (31 percent) and Manitoba (six percent). Manufacturers are located primarily in large urban centres such as Montréal, Toronto and Winnipeg in order to be close to major markets and to pools of semi-skilled labour. Clothing production accounts for 18, 17 and six percent of all manufacturing employment in the metropolitan areas of Montréal, Winnipeg and Toronto respectively. A unique feature of the Quebec branch of the industry is the presence of large contractors (firms which cut and sew garments for others) concentrated in the Eastern Townships.

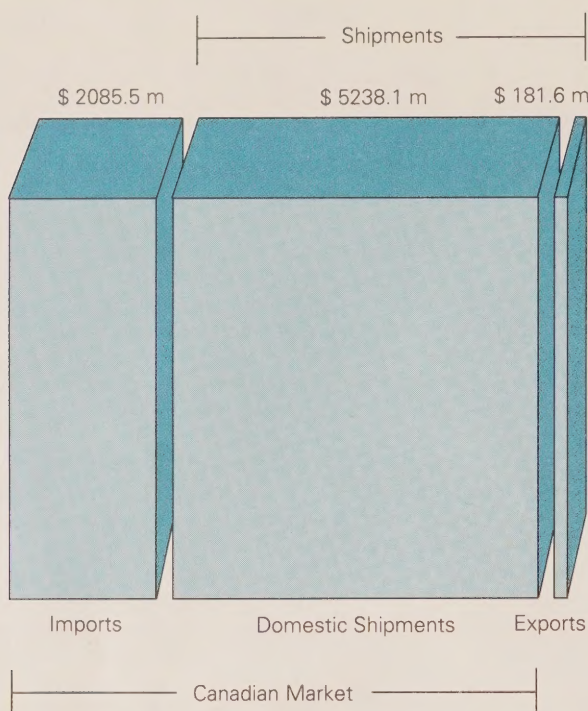
There are an estimated 2260 establishments in the industry, of which about 700 are contractors. The industry's structure is characterized by a preponderance of small establishments. Roughly 88 percent of firms have fewer than 100 employees, but they provide only about half of the jobs and the value of shipments. Employment within the major sub-sectors is distributed as follows: women's wear (35 000), foundation garments and knitting mill products (13 000), men's fine clothing (11 000), pants (7700), children's wear (7400), leather apparel (1500). Of the 108 000 persons employed in the industry, 76 percent are women. About 40 percent of workers have union affiliation. In addition to employment reported in published data, there are an estimated 20 000 homeworkers not counted as part of official employment data.

Shipments were estimated at \$5.4 billion in 1986. Imports in 1986 were valued at \$2.1 billion while exports were \$182 million. Three-quarters of all imports came from low-cost countries. Four-fifths of Canadian exports went to the United States.

There is little upstream integration in the industry, with virtually all firms purchasing yarns and fabrics from textile mills. The clothing industry in Canada is an important customer of the textile industry, using about 40 percent of its output on a "fibre-weight" basis.

Ownership is predominantly Canadian, with foreign-owned companies accounting for less than two percent of the total number of firms. However, foreign-owned firms are larger than average and account for an estimated 13 percent of total industry shipments. Although there have been some takeovers of Canadian firms over the years, many of the foreign-owned enterprises are part of multinationals which have established their own production facilities in Canada to overcome high tariff barriers. These firms tend to concentrate production in standardized large-volume products such as jeans, shirts, foundation garments and underwear.





*Imports, Exports and Domestic Shipments  
1986*

### Performance

Since the early 1970s, the clothing industry has been going through a period of profound transition. Imports originating in low-cost countries have increased at rates in excess of market growth. To a great extent, adjustment has been hampered by the small Canadian market and a highly labour-intensive manufacturing process. Manufacturers are, however, adjusting to this difficult environment by investing in new technology, by improving their market position and service to customers, and by importing directly to complement their own domestic production.

Over the past three decades, the trend in the international trade of clothing products has been for low-cost countries to increase their share of world exports. These countries have put considerable emphasis on developing clothing industries primarily geared to exporting, and the trend is expected to intensify. Using their labour cost and productivity advantages, these countries have put increasing competitive pressure on the clothing industries of developed countries. Several newly industrialized countries (NICs), such as Hong Kong, have also worked diligently at upgrading their products and, in many cases, are now competing with medium- to higher-priced merchandise produced in developed countries.

In Canada, the industry's market share has declined as a consequence of these imports, despite import restraints. A growing number of clothing manufacturers are reducing the production of uneconomical lines and, to maintain their profitability as well as meet their customers' needs, are importing an increasingly significant portion of their shipments. It is estimated that 25 percent of apparel imports are now accounted for by domestic manufacturers. This trend is expected to continue.

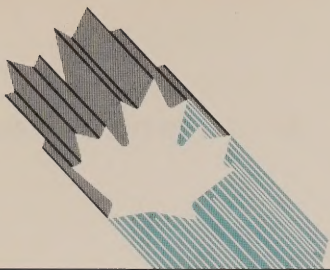
During these three decades, there have been large fluctuations in import levels created by the underfilling of quotas<sup>1</sup> in a given year, followed by precipitous increases the following year. This situation has been exacerbated by the sudden emergence of new suppliers of products not covered by the restraint agreements.

Between 1975 and 1986, the Canadian market for clothing (in units)<sup>2</sup> increased by 23 percent. Imports grew by 48 percent and consequently increased their share of the market in volume terms<sup>3</sup> from 35 percent in 1975 to 42 percent in 1986 despite high tariff protection (about 25 percent) and bilateral import restraint arrangements. Canadian manufacturers did not benefit as significantly as low-cost foreign suppliers from the overall market growth during this period, as the volume of net domestic shipments rose by only 10 percent (375 million units in 1986 as compared to 342 million units in 1975).

As a consequence of increased import penetration and the difficult economic climate during the recession of 1981-82, the level of employment in the clothing industry in 1986 was lower by approximately 15 000 workers than that of 1973, although it has stabilized at around 108 000 since 1983. On the other hand, the sector's productivity has improved consistently over the 1973-81 period (43 percent) but has declined somewhat following the 1981-82 recession and remained flat since. The improvement is both a consequence of increases in the value of apparel produced and a decline in employment over the long term, due to import competition, as well as a result of direct improvements in production efficiency.

- <sup>1</sup> The quota regime for clothing, established under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)-sponsored Multifibre Arrangement is discussed later in the text.
- <sup>2</sup> It is established practice to use units of apparel to evaluate industry performance, as it is consistent with the measurements used in negotiating import restraint arrangements.
- <sup>3</sup> Volume data is available only for items under quantitative restraint, and represents about 75 percent of total industry shipments in value terms. Major product categories outside special import control measures include apparel accessories (e.g., scarves, ties, suspenders, etc.), hats and caps, gloves and mittens (other than work gloves), sheer hosiery, leather and fur garments, survival clothing and disposable garments.





Exports are not a major factor in the industry overall and, in real terms, have remained relatively unchanged during the 1973 to 1986 period, accounting for an average of approximately three percent of the value of overall Canadian shipments. Export opportunities are concentrated in outerwear apparel and designer fashions in which Canada is able to compete successfully in developed countries, based on quality, style and price. The United States is Canada's primary export market, accounting for approximately 80 percent of the industry's foreign shipments. Since 1985, Canada has enjoyed a surplus in clothing trade with the United States.

The industry has generally maintained its profitability and long-term debt-equity position over the past 10 years. The long-term debt-to-equity ratio in clothing (expressed in percentage terms, 8.6 percent in 1985 as compared to 26.6 percent for all manufacturing) has remained relatively low in view of its lower fixed assets and reliance on short-term credit. After-tax profit on capital employed by the industry from 1973 to 1985 has remained higher than that of all manufacturing (12.6 percent as compared to 6.6 percent for all manufacturing in 1985), due to the lower capital requirements of this labour-intensive industry. In 1985, the after-tax profit on total income in the industry was three percent as compared to 3.5 percent for all manufacturing.

In 1987, clothing firms invested \$55 million (1981 dollars) in buildings, machinery and equipment — a new record, exceeding by 10 percent the previous record set in 1980, and by 44 percent the average annual investment performance of the previous four years.

Despite a relatively good profit performance, the industry has had difficulty attracting sufficient capital to finance restructuring projects, probably because the continuing problems facing manufacturers have created a poor image of the industry within the financial establishment. As well, financial institutions may be hesitant to extend long-term financing to clothing manufacturers because of the relatively low value of the industry's fixed assets in comparison to other manufacturing sectors. To help alleviate the situation, an increasing number of firms have reorganized their financial structures and become public companies to secure their capitalization. To date, however, this strategy has only been moderately successful due in part to the poor performance of these stock offerings on the public exchanges.

## 2. Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

In addition to market size and labour intensity, corporate fragmentation in some sub-sectors and a lack of diversified sources of input materials in Canada have contributed to the industry's vulnerability to low-cost import competition. On the other hand, the industry's strengths include its diversified manufacturing base and product range, high product quality, imaginative fashion orientation, and flexible and adaptive manufacturing plants.

Opportunities for significant economies of scale in the industry are limited by the relatively small size of the Canadian market and the high labour intensity of production — wages account for 24 percent of shipment value, as compared to 12 percent for all of manufacturing. Although there are certain scale economies to be gained in the case of standardized products such as pants and shirts, the size of operations in Canada is considerably smaller than in the clothing industries of most developed countries (e.g., United States) and of many low-cost suppliers (e.g., the Republic of Korea and Taiwan). However, the disadvantages of scale are counterbalanced to some extent by the compact size of many firms, which allows for flexibility in serving customer needs. An increasing proportion of clothing manufacturers are using their production flexibility to respond to a changing consumer market, in which quick response to fashion trends and the service needs of retailers is crucial to competitiveness. These firms are continually making efforts to improve their ability to respond to market changes.

Canadian manufacturers do not appear to be at a competitive disadvantage vis-à-vis the United States with regard to major capital costs or product quality and diversity. Unit labour costs for the apparel industry were about six percent higher in Canada than in the United States in 1984 (the latest year for which accurate comparable data are available), while average hourly earnings were about two percent higher. There are no similar data available for low-cost countries.

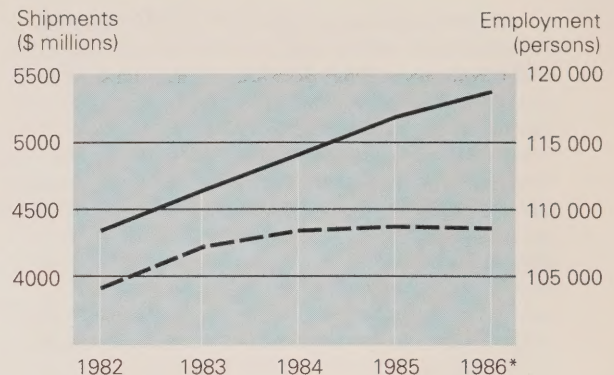
The availability and price of Canadian-made apparel fabrics have been a problem for the clothing industry. Fabrics account for 35 to 40 percent of the industry's value of shipments. Clothing manufacturers cannot rely exclusively on Canadian-made fabrics because the styles and patterns which they need to meet fashion-conscious consumer demands are not available here in a sufficiently broad range. Approximately 50 percent of apparel fabric requirements are imported, almost evenly split between developed and low-cost countries. The high tariffs on imported fabrics and yarns result in relatively high costs for Canadian clothing manufacturers.



Fragmentation appears to be a phenomenon of clothing production worldwide, and the Canadian industry does not appear to suffer a serious comparative disadvantage in this regard, except perhaps in some high-volume sub-sectors like pants and shirts. In the aggregate, it can be argued that a less concentrated and diversified industry such as Canada's is perhaps more responsive to consumer fashion trends than some of the larger, more volume-oriented industries in low-cost countries, and those in the United States.

The industry historically has been characterized by entrepreneurial management under which owners, supported by informally organized executive staffs, have performed all the functions required in the day-to-day operations of the business. During the 1960s and 1970s, most firms did not operate with specific management functions in the areas of production, marketing and finance. In recent years, however, more and more firms, particularly the medium- to larger-sized operations, have introduced specialized skills to their management, to bring a more professional approach to executive decision making. This process has been driven, in large part, by firms restructuring themselves to adopt newer technologies and production engineering in order to reduce manufacturing costs. This trend may not be as strong in some of the smaller firms, many of which are experiencing difficulties in modernizing their operations and in attracting executive specialists.

Unfortunately, improvements in the industry's management capabilities often have not stressed the development of a higher degree of sophistication in market identification and development, because most management resources have been concentrated in other priority areas such as cost reduction. Strategic market positioning is becoming an increasingly important prerequisite for success in the apparel market, where retailing is dominated by a limited number of large department stores and chain stores which are also significant importers. Today, many clothing firms are not sufficiently familiar with the techniques of market development and positioning to be able to maximize their market opportunities fully. The present marketing strategies of many are confined to selling their products (through their own representatives or independent agents and wholesalers) to retailers at the most advantageous prices.



Shipments —————

Employment - - - - -

#### Total Shipments and Employment

\* ITC estimate

#### Trade-related Factors

Historically, the clothing industry has been protected by high tariffs. However, these tariffs have been insufficient to protect manufacturers against competition from low-cost imports. Canada's trade-weighted average tariff on clothing is 24.7 percent (the average for all manufacturing is nine percent), ranging from 12.5 percent for accessories such as scarves and mufflers, to 25 percent for knitted and woven synthetic fibre clothing. By comparison, the average clothing tariff maintained by the United States is 22.5 percent; by the European Community (E.C.), 13.5 percent; and by Japan, 10 percent. In the past, clothing tariffs have not been reduced as much as other tariffs in multilateral trade negotiations (e.g., Tokyo Round — Canada, 27.3 percent to 24.7 percent; United States, 27 percent to 22.5 percent; the European Community 16.5 percent to 13.5 percent) because the developed countries felt that the major beneficiaries would be low-cost suppliers which already have a considerable competitive advantage in developed country markets.

Canada's trade policy for clothing has also involved the negotiation of bilateral quantitative restraint agreements with individual low-cost countries under the GATT-sponsored Multifibre Arrangement (MFA). Canada's objective (as well as that of the United States and the European Community) in participating in the MFA, since 1974, is to control the growth of garment imports to a pace that allows for a more gradual adjustment, and to avoid the short-term import fluctuations which have occurred frequently in the past. Approximately 50 countries, including Canada, are signatories to the MFA, which has recently been extended until June 30, 1991.



As for the industry's need to import its material requirements, the government has responded to this long-standing problem by announcing a package of tariff measures to reduce the burden of duties on certain types of imported apparel fabrics. At the same time, the government has announced that it "proposes to reduce Canada's textile tariffs over the next 10 years to levels comparable with those of other industrialized countries." In addition, the government will "seek advice from the new Canadian International Trade Tribunal on the levels of future reductions..." To complement these measures, the government announced that it would introduce three new sector-specific duty remission programs in addition to the existing tailored-collar shirt program. The objective of these measures is to encourage the sectors of the clothing industry most adversely affected by import competition and help them improve their competitive position.

Canada's clothing exports have faced access barriers worldwide. Among the most important have been the U.S. ornamentation regulations, which impose higher rates of duty on garments with non-functional features (e.g., men's woven coats with epaulettes, 21 percent; without, eight percent). Although the ornamentation provisions will disappear with the adoption of the Harmonized Tariff Nomenclature by the United States on January 1, 1989, the average rate used by the United States on goods formerly covered by the regulations will generally be higher than the present "unornamented" rate.

To a lesser degree, the stringent application of country-of-origin labelling rules by the United States and the resulting increased documentation requirements have acted as a non-tariff barrier (NTB) and significantly slowed the customs clearance process. As well, the ability of Canadian clothing manufacturers to compete for U.S. government contracts, particularly defence procurement, is impeded by legislation which gives preference to U.S. producers.

The duty-free movement of goods between E.C. countries, together with strong competition from European designer labels and the lack of aggressive marketing for private labels by Canadian manufacturers largely for financial reasons, have hindered Canada's apparel trade in this market.

The strong "Buy Japan" philosophy, together with the complex distribution system and distinct marketing approaches required for the Japanese market, make doing business in that country extremely difficult. In addition, the length of time required to develop the market discourages manufacturers and is much more costly than developing markets in other countries.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), tariffs will be eliminated over a period of 10 years. However, clothing made from third-country fabrics, as a general rule, is not eligible for duty-free treatment under the FTA. The agreement contains an exemption to this clause whereby, in any calendar year, Canadian apparel exports to the United States made from third-country non-woollen fabric up to 50 million square-yard-equivalents (up to six million square-yard-equivalents for garments made of woollen fabrics) will qualify for the FTA tariff treatment. (The Canadian duty-free limits on similar apparel imported from the United States are 10.5 million and 1.1 million square-yard-equivalents, respectively.)

Duty drawback provisions (refund of duties on materials imported to make goods for export) are being continued for an indefinite period under the FTA, unlike other industrial sectors where duty drawback, in the context of bilateral trade with the United States, will be withdrawn within five years of the date of implementation of the FTA.

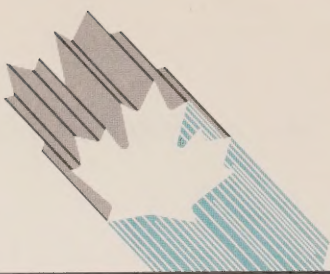
In addition, both countries have agreed to move toward harmonizing their regulations in such non-tariff areas as the flammability and labelling of clothing.

### Technological Factors

Over the past decade, there have been a number of developments in applying new technologies to clothing production through computer-assisted design (CAD) and computer-assisted manufacturing (CAM). Such advances, along with the specialized management skills they require, are being adopted by the clothing industry in Canada at the early production stages (design, pattern making and cutting) and some progress has been made toward the reduction of material handling costs. Although some specialized functions have been aided by the application of micro-electronics to sewing, this will continue to be a highly labour-intensive process. With the possible exception of Canada's knitting industry, the rate at which such technology is being adopted in Canada, particularly by smaller firms, is slower than in the more technically advanced developed countries such as the United States or the Federal Republic of Germany.

New technology is now available which can improve the industry's ability to respond more quickly to changing consumer preferences. For example, computerized systems (designed to accumulate consumer point-of-sale data by means of a Universal Product Code) are being developed co-operatively by retailers and clothing firms. When these relatively economical systems become fully operational in a few years, they will provide manufacturers with important time advantages and cost savings in competing against low-cost imports. They will be able to speed deliveries and improve inventory flows to help retailers minimize their stocks-on-hand.





The application of the more complex new technologies to clothing production offers the potential to change the industry gradually into a more capital-intensive one, in which developed countries can offset, to a limited extent, the wage advantage enjoyed by low-cost countries. The cost of many of these new technologies, and the specialized management they require, however, is expected to be outside the financial reach of many small clothing firms in Canada. Adoption will likely accelerate industry restructuring to achieve greater scale economies.

#### Other Factors

The value of the Canadian dollar against the U.S. currency is helping the clothing industry. The exchange advantage Canadian producers enjoy appears to offset some of their production-cost disadvantage vis-à-vis U.S. manufacturers. The devaluation of the Canadian dollar in relation to European currencies over the last two years has sparked renewed interest by Canadian manufacturers in that market.

While maintaining import restraints and high tariffs, the federal government has sought to reduce the industry's reliance on such measures through financial assistance for rationalization and restructuring. Under a five-year program, the Canadian Industrial Renewal Board (CIRB) has provided clothing firms with financial assistance to improve their competitiveness. Although the program has been terminated, many specific projects identified under the program are still under way.

The Quebec government has assisted the Centre du développement de l'industrie de la mode (CDIM), whose mandate is to improve and develop the industry's competitiveness by providing manufacturers with advice on marketing and the best ways to improve production efficiency. (The CDIM also assists other fashion-related sectors such as textiles, footwear, furs and leather apparel.) The industry in Ontario has benefited from provincial and municipal government initiatives, the main thrust of which has been to enhance the image of Toronto as a fashion centre.

### 3. Evolving Environment

Over the next four to five years, the annual growth rate in shipments of Canadian-made clothing for the Canadian market will likely be minimal, while export markets are expected to grow by eight to 10 percent because of the FTA. Imports, on the other hand, are expected to grow at an average annual rate of five to seven percent. Productivity growth is expected to average 1.5 percent per year. Over the long term, the number of firms in the industry, along with employment, will probably decline as a consequence of anticipated rationalizations and increases in low-cost imports.

The growth of clothing production in Canada will depend on how successfully manufacturers adapt to the new trading environment under the FTA and compete with well-financed U.S. firms and their strong marketing capabilities. The 10-year phase-in period for the FTA should allow Canadian manufacturers sufficient time to adjust. Imports of clothing from the United States are not large at present, but could increase if Canadian manufacturers, particularly those concentrated in volume products such as shirts or foundation garments, are unable to rationalize their product lines and improve their marketing capabilities.

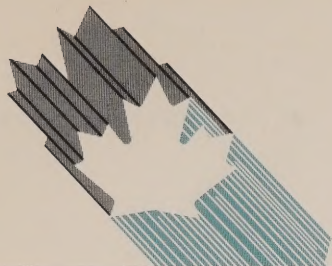
The "tariff rate quota" in the FTA will eventually hinder the export efforts of many apparel manufacturers who rely extensively on foreign fabrics to give their products a fashion edge, and reduce their potential for success in the U.S. market. Nevertheless, the FTA significantly improves Canada's access to the U.S. market when compared to the status quo. Canadian clothing firms will have a 22.5 percent advantage in competing against exports from other developed countries in the U.S. market.

In addition, scale economies in that market and free access under the FTA to a wide variety of U.S. fabrics and yarns will help producers reduce manufacturing costs. It is estimated that the negotiated tariff quota levels will provide manufacturers with the potential to increase their current level of exports to the United States by a factor of six without incurring Most Favoured Nation (MFN) duties. Opportunities for exports are likely to be concentrated in fashion-oriented higher-quality outerwear, ladies' sportswear, co-ordinates, dresses and men's fine clothing.

Improvements in access to the U.S. military markets for apparel are not likely to occur, but this should not have any real effect on Canada's export potential, since American commercial markets alone are sufficiently large to accommodate Canada's export interests.

If, over the 10-year phase-in period of the FTA, manufacturers improve their marketing, and especially their restructuring of product lines and production capacity, it is anticipated there will be little change in overall shipments and employment directly attributable to the agreement. Losses of market share among producers of basic items such as jeans or underwear, the loss of licences to manufacture U.S.-designed clothing in Canada and a possible reduction in the scope of Canadian operations by U.S. parent companies will likely be offset by job creation related to new export opportunities in the United States. The industry's efforts to adjust to the FTA will also improve its competitiveness in other developed country markets such as the E.C. The FTA is expected to have a neutral or, at worst, a marginally negative effect on employment and shipments.





The multilateral reduction of tariffs in the Uruguay Round (assuming maintenance of MFA-regulated import quotas against low-cost suppliers) is not expected to enhance, to any great extent, the export opportunities for the industry. Instead, it could lead to increased import penetration, particularly from European countries. As well, multilateral freer trade would reduce the advantages of the FTA for Canadian exporters competing in the United States against third countries as the U.S. implements multilateral tariff reductions. Under multilateral freer trade, imports from low-cost sources would increase somewhat as they become even more price-competitive and would lead to an increase in the use of some quotas which are currently underfilled.

#### **4. Competitiveness Assessment**

Canada's steadily increasing volume of clothing exports to the United States (up by 53 percent in value over the five-year period from 1982 to 1986) would seem to indicate that, under the present duty structure and U.S. non-tariff barriers, manufacturers are competitive in the U.S. market. Canada has enjoyed a surplus in clothing trade with the United States since 1985, and likely will continue to be competitive with American manufacturers over a wide range of product lines. The FTA will increase the level of competition by U.S. garment producers in the Canadian market. It will also enhance access to the U.S. market and offer domestic producers an opportunity to develop production structures and marketing capabilities that will contribute to the improvement of their competitive position in world markets.

The clothing industry already competes fairly effectively against imports from developed countries for products in the medium- to higher-priced ranges. The adjustments brought about by the FTA can only improve an already favourable position.

However, it is clear that a large segment of the industry is not at present capable of competing against low-cost imports without special measures of protection. Import protection and slow market growth have increased pressures on manufacturers to rationalize and restructure. Although their adjustment efforts have been moderately successful, they cannot be expected to offset fully the significant cost advantages working in favour of low-cost countries. These adjustment efforts contribute, however, to expanding the core of clothing companies that can be expected to fare well in an environment of freer global trade.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Clothing  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

(613) 954-2891



## PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: MAJOR GROUP 24 <sup>1</sup>

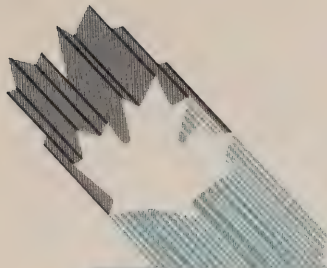
	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	2 058	2 056	2 102	2 193	2 254	2 260 <sup>e</sup>
Employment	123 820	104 585	107 393	108 197	108 270	108 315 <sup>e</sup>
Shipments (\$ millions) (millions of units) <sup>2</sup>	2 081.6 N/A	4 376.3 336.1	4 640.1 338.5	4 894.8 339.7	5 221.5 355.6	5 419.7 381.3
Gross domestic product <sup>3</sup> (constant 1981 \$ millions)	1 667.7	1 845.5	1 941.8	2 002.2	2 012.5	2 083.6
Investment (\$ millions)	31.4	29.1	35.0	40.3	43.1	53.0
Profits after tax (\$ millions)	N/A	63.6	125.2	138.2	148.9	N/A
(% of income)	N/A	1.6	3.0	2.9	3.0	N/A

## TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	87.1	130.9	122.5	150.3	169.5	181.6
Domestic shipments (\$ millions)	1 994.5	4 245.4	4 517.6	4 744.5	5 052.0	5 238.1
Imports (\$ millions)	338.2	1 024.8	1 244.8	1 663.1	1 720.7	2 085.5
Canadian market (\$ millions)	2 332.7	5 270.2	5 762.4	6 407.5	6 772.7	7 323.6
Exports as % of shipments (value)	4.2	3.0	2.6	3.1	3.3	3.4
Imports as % of Canadian market (value)	14.5	19.5	21.6	26.0	25.4	28.5
Imports as % of Canadian market (unit basis)	N/A	33.0	38.0	41.0	41.0	42.0
Source of imports (% of total value) <sup>3</sup>			U.S.	E.C.	Other Developed	Low-cost Countries
		1982	12	9	3	76
		1983	10	10	2	78
		1984	9	11	2	78
		1985	7	15	2	76
		1986	6	17	3	74
Destination of exports (% of total value) <sup>3</sup>			U.S.	E.C.	Other Developed	Low-cost Countries
		1982	61	17	17	5
		1983	73	11	11	5
		1984	79	6	7	8
		1985	83	4	5	8
		1986	80	5	7	8

(continued)





## REGIONAL DISTRIBUTION — 1985

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	1	65	25	6	3
Employment — % of total	1	57	31	8	3
Shipments — % of total	1	60	28	8	3

## MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Nygaard International Inc.	Canadian	Winnipeg, Manitoba Thunder Bay, Ontario
Cluett Peabody Canada Inc.	American	Kitchener, Ontario Sherbrooke, Quebec
Canadian Lady Canadelle	American	Montréal, Quebec Québec City, Quebec
Great Northern Apparel Inc.	American	Hamilton, Ontario Cornwall, Ontario
Algo Industries Ltd.	Canadian	Montréal, Quebec
Mr. Jax Fashions Inc.	Canadian	Vancouver, British Columbia Winnipeg, Manitoba
Harvey Woods Ltd.	Canadian	Woodstock, Ontario

1 Based on 1980 SIC. Furs excluded unless indicated otherwise.

2 Volume data available only for items under quantitative restraint and represents about 75 percent of total industry shipments in value terms. Units exclude furs.

3 Includes furs.

e ISTC estimate.

N/A Not available.

**Note:** Statistics Canada data have been used in preparing this profile.













REPARTITION REGIONALE - 1981

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Etablissements (en %)	1	65	25	6	3
Emplois (en %)	1	57	31	8	3
Expéditions (en %)	1	60	28	8	3

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Nygard International Inc.	canadienne	Winnipeg (Manitoba) Thunder Bay (Ontario)
Cluett Peabody Canada Inc.	américaine	Kitchener (Ontario) Sherbrooke (Québec)
Canadelle Inc.	américaine	Montréal et Québec (Québec)
Great Northern Apparel Inc.	américaine	Hamilton et Cornwall (Ontario)
Groupe Algo	canadienne	Montréal (Québec)
Mr. Jax Fashions Inc.	canadienne	Vancouver (C.-B.) Winnipeg (Manitoba)
Harvey Woods Ltd.	canadienne	Woodstock (Ontario)

e Estimations d'ISTC.

\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

\*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

1 CTI de 1980. Les fourrures sont exclues, sauf indication contraire.

2 Les données sur le volume ne sont disponibles que pour les articles faisant l'objet de quotas, soit environ 75 p. 100 des expéditions totales en valeur. Les unités ne

comprendent pas les fourrures.

3 Comprend les fourrures.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.



Source des importations <sup>3</sup>	(en %)	E.-U.	CEE	Autres pays industrialisés	Pays en développement
--------------------------------------	--------	-------	-----	----------------------------	-----------------------



L'industrie du vêtement livre déjà une vive concurrence aux importations en provenance des pays industrialisés pour les produits de qualité moyenne et supérieure, et les adaptations requises par l'Accord ne pourront qu'améliorer une situation déjà favorable.

Il faut cependant noter qu'une grande partie de cette industrie ne peut actuellement soutenir la concurrence des importations bon marché sans mesures de protection. Devant la pénétration des importations et la stagnation du marché, les fabricants ont dû rationaliser leurs activités. Bien que ces efforts aient donné certains résultats, ils ne peuvent compenser entièrement les avantages importants dont jouissent les pays disposant de main-d'œuvre bon marché. Ces efforts contribuent toutefois à accroître le nombre d'entreprises du secteur de la confection qui devraient profiter de la libéralisation des échanges.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services  
et des biens de consommation  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Vêtement  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2891

## 4. Évaluation de la compétitivité

La réduction multilatérale des tarifs dans le cadre de la ronde de l'Uruguay — les quotas pour les pays disposant de main-d'œuvre bon marché étant maintenus — ne devrait pas améliorer les occasions d'exportation de l'industrie, mais elle pourrait plutôt favoriser l'entrée d'importations en provenance d'Europe. En outre, la libéralisation multilatérale des échanges réduirait les avantages de l'Accord pour les exportateurs canadiens livrant concurrence sur le marché américain à des pays tiers, car les États-Unis procéderaient à des réductions multilatérales de tarifs. Dans ce contexte, les importations provenant des pays disposant de main-d'œuvre bon marché augmenteraient quelque peu; il en résulterait l'imposition de certains quotas qui ne sont pas atteints à l'heure actuelle.

Compte tenu des tarifs et des barrières non douanières imposés par les États-Unis, la croissance soutenue des exportations canadiennes de vêtements vers le marché américain, 53 p. 100 en valeur de 1982 à 1986, semble indiquer que les fabricants canadiens sont compétitifs sur ce marché. Le Canada bénéficie d'un surplus dans le commerce des vêtements avec les États-Unis depuis 1985 et pourra sans doute continuer à faire concurrence aux fabricants américains pour une vaste gamme de produits.

L'Accord de libre-échange accroîtra la compétitivité des confectionneurs américains sur le marché canadien, mais il élargira l'accès au marché américain des fabricants canadiens et permettra à ceux-ci d'accroître leur capacité de production et de commercialisation ainsi que leur compétitivité sur les marchés mondiaux.



En utilisant une technologie plus complexe pour la confection, l'industrie pourra réduire progressivement ses besoins de main-d'œuvre, ce qui permettra en retour aux pays industrialisés de contrebalancer dans une certaine mesure les pays disposant de main-d'œuvre bon marché. Toutefois, un grand nombre des petites entreprises canadiennes n'ont probablement pas les moyens financiers ni les compétences en gestion nécessaires pour acquérir cette technologie, dont l'adoption accélèrera sans doute la rationalisation de l'industrie.

#### Autres facteurs

Le taux de change actuel entre le dollar canadien et le dollar américain favorise l'industrie du vêtement, puisqu'il procure au Canada un avantage qui semble compenser les coûts de production plus élevés. La dévaluation récente du dollar canadien par rapport aux devises européennes a provoqué un regain d'intérêt pour ce marché chez les fabricants canadiens.

Tout en maintenant les quotas et des droits élevés, le gouvernement fédéral a cherché à aider l'industrie à se passer de telles mesures en lui accordant un soutien financier pour la rationalisation de ses activités. Dans le cadre d'un programme quinquennal, l'Office canadien pour un renouveau industriel a versé une aide financière aux entreprises de confection pour accroître leur compétitivité. Bien que ce programme soit terminé, de nombreux projets se poursuivent.

Le gouvernement du Québec est venu en aide au Centre du développement de l'industrie de la mode, qui a pour mandat d'accroître la compétitivité de cette industrie en fournissant des conseils aux fabricants sur la commercialisation et les moyens d'améliorer la productivité. Le Centre appuie également d'autres secteurs liés à la mode tels que le textile, la chaussure, la fourrure et les vêtements de cuir. En Ontario, l'industrie a bénéficié d'initiatives du gouvernement provincial et des municipalités visant à relever l'image de Toronto comme centre de la mode.

### 3. Évolution de l'environnement

Pendant les 4 ou 5 prochaines années, le taux de croissance annuelle des expéditions de vêtements canadiens sur le marché intérieur sera probablement faible, tandis que celui du marché des exportations oscillera entre 8 et 10 p. 100, grâce à l'Accord de libre-échange. D'autre part, les importations devraient augmenter à un rythme annuel variant de 5 à 7 p. 100, alors que la productivité devrait croître de 1,5 p. 100 par an en moyenne. À long terme, le nombre d'entreprises et d'emplois devrait diminuer en raison de la rationalisation des activités et de l'augmentation des importations bon marché.

L'essor de la production vestimentaire canadienne dépendra de la capacité des fabricants de s'adapter au nouveau contexte commercial créé par l'Accord et de faire concurrence à des entreprises américaines bien financées et dotées d'excellents services commerciaux. Étant donné l'entrée en vigueur progressive de l'Accord, les fabricants canadiens devraient avoir le temps de s'adapter. Les importations actuelles de vêtements américains ne sont pas énormes, mais elles pourraient s'accroître si les confectionneurs canadiens, particulièrement ceux qui fabriquent des articles en série comme les chemises ou les sous-vêtements, ne peuvent rationaliser leurs gammes de produits et en améliorer la commercialisation.

L'imposition de quotas, tel que prévu dans l'Accord, limitera les exportations de nombreux confectionneurs qui importent des tissus pour faire des vêtements de qualité et réduira ainsi les possibilités de pénétration du marché américain. Néanmoins, l'Accord élargira l'accès du Canada au marché américain où, au chapitre des tarifs, les entreprises canadiennes jouiront d'un avantage de 22,5 p. 100 en moyenne par rapport aux exportateurs des autres pays industrialisés.

De plus, les économies d'échelle réalisées sur le marché américain et le libre accès, aux termes de l'Accord, à un grand nombre de tissus et fils fabriqués aux États-Unis contribueront à réduire les coûts de confection. Les quotas négociés devraient permettre aux fabricants de sexuplier leurs exportations vers les États-Unis sans être assujettis aux tarifs de la nation la plus favorisée. Ces augmentations toucheront probablement les produits de qualité supérieure : vêtements d'extérieur de qualité, vêtements de sport pour dames, robes, coordonnés et vêtements de ville pour hommes. L'accès aux marchés de l'armée américaine ne s'élargira probablement pas, ce qui ne devrait toutefois pas nuire aux exportations canadiennes, car les marchés commerciaux sont à eux seuls suffisants pour absorber celles-ci.

Pendant les 10 ans prévus pour sa mise en œuvre, l'Accord ne devrait guère avoir de répercussion sur l'emploi et les expéditions, dans la mesure où les fabricants amélioreront leur commercialisation et rationaliseront leurs gammes de produits et leurs installations. Les emplois créés grâce aux nouveaux débouchés sur le marché américain compenseront probablement la réduction de la part de marché des producteurs d'articles courants tels que les jeans ou les sous-vêtements, la perte de licences pour la fabrication au Canada de vêtements dessinés aux États-Unis et le départ possible des sociétés américaines installées au Canada. En s'efforçant de s'adapter à l'Accord, cette industrie augmentera également sa compétitivité sur les marchés des autres pays industrialisés tels que la CEE. L'Accord de libre-échange ne devrait avoir aucune répercussion tangible sur les expéditions et la main-d'œuvre de ce secteur.

Aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs seront éliminés sur 10 ans. Cependant, la plupart des vêtements confectionnés à partir de tissus provenant de pays tiers ne seront pas exemptés. L'Accord prévoit toutefois une exception : pour une année civile donnée, les exportations aux États-Unis de vêtements canadiens en tissu non laineux provenant de pays tiers et ce, jusqu'à l'équivalent de 50 millions de verges carrées (6 millions de verges carrées pour les vêtements en tissus de laine), auront droit au traitement tarifaire prévu par l'Accord. Les limites canadiennes pour des vêtements semblables importés des États-Unis sont, respectivement, l'équivalent de 10,5 millions et de 1,1 million de verges carrées.

Les dispositions de remboursement de droits de douane, remboursement des droits sur le matériel importé servant à la fabrication de marchandises destinées à l'exportation, sont prolongées pour une période indéterminée aux termes de l'Accord, or, pour les autres secteurs industriels, le remboursement de droits, dans le cadre du commerce bilatéral avec les États-Unis, sera supprimé dans les 5 ans suivant la date d'entrée en vigueur de l'Accord.

Enfin, les 2 pays se sont engagés à uniformiser leurs règlements concernant certains aspects non liés aux tarifs comme l'inflammabilité et l'étiquetage des vêtements.

### Facteurs technologiques

Ces 10 dernières années, de nouvelles techniques comme la conception et la fabrication assistées par ordinateur ont permis de nombreux progrès. L'industrie canadienne du vêtement adopte ces techniques, ainsi que les compétences en gestion qu'elles exigent, en particulier aux premiers stades de la production (conception, préparation de patrons et coupe), et s'emploie avec un certain succès à réduire les frais de main-d'œuvre. Bien qu'elle ait connu une certaine spécialisation des fonctions par suite de l'application de la microélectronique à la couture, l'industrie n'en demeure pas moins hautement travailliste. Sauf dans le secteur des tissus tricotés, les entreprises canadiennes ne se modernisent pas aussi rapidement que leurs concurrentes des pays industrialisés comme les États-Unis ou la République fédérale d'Allemagne.

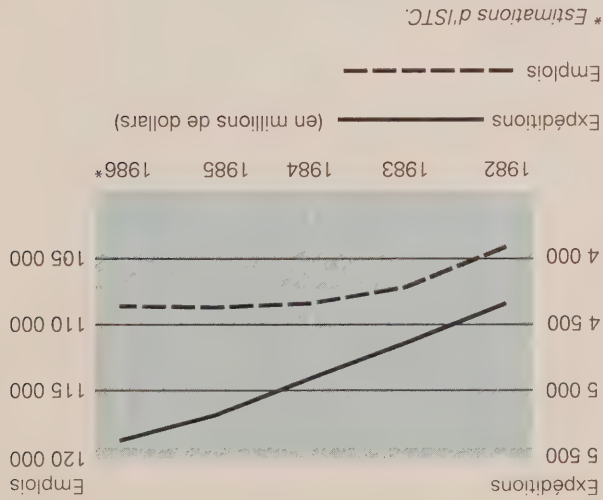
Grâce à ces techniques, l'industrie peut répondre plus rapidement aux goûts des consommateurs. Les détaillants et les confectionneurs élaboreront ensemble des systèmes informatisés qui recueillent des données dans les points de vente au moyen du code à barres. Lorsque ces systèmes relativement économiques seront entièrement opérationnels, ils permettront aux fabricants d'économiser temps et argent afin de soutenir la concurrence des importations bon marché. Les fabricants pourront livrer plus rapidement leurs produits, améliorer l'écoulement des marchandises et aider les détaillants à réduire au minimum leurs stocks.

Pour permettre à l'industrie d'importer les matières premières dont elle a besoin, le gouvernement fédéral a pris des dispositions visant à réduire les tarifs sur certaines importations de tissus. En outre, il a annoncé qu'il se proposait de réduire les tarifs canadiens sur les textiles, au cours des 10 prochaines années, pour s'aligner sur les autres pays industrialisés. À ce sujet, le gouvernement consultera le nouveau Tribunal canadien du commerce extérieur. De plus, seront créés 3 programmes de remise de droits portant sur des secteurs précis, en plus de l'actuel Programme sur les chemises à col taillé. Il s'agit ici d'aider les secteurs de l'industrie du vêtement les plus touchés par la concurrence des importations.

Les exportations canadiennes de vêtements se sont heurtées à des barrières partout dans le monde. Parmi les plus importantes, notons les règlements américains qui imposent des tarifs élevés sur les vêtements comportant des garnitures, soit 21 p. 100 pour les pardessus d'homme avec pattes d'épaule, contre 8 p. 100 pour ceux sans pattes d'épaule. Cette disposition disparaîtra lorsque les États-Unis adopteront la Nomenclature des tarifs harmonisés le 1<sup>er</sup> janvier 1989, mais le tarif moyen imposé par les États-Unis sur les marchandises antérieurement visées par le règlement sera généralement supérieur au tarif actuel touchant les vêtements sans garniture. L'application rigoureuse par les États-Unis des règlements sur l'indication du pays d'origine et les formalités supplémentaires qui en résultent sont une barrière non douanière et ralentissent le dédouanement. En outre, à cause de règlements accordant la préférence aux producteurs américains, les confectionneurs canadiens peuvent difficilement soumissionner pour des contrats du gouvernement américain, surtout s'il s'agit de marchés pour l'armée. La libre circulation des marchandises entre les pays de la CEE ainsi que la vive concurrence livrée par les couturiers européens ont entravé l'arrivée des couturiers canadiens sur ce marché, les modèles canadiens n'ayant jamais fait l'objet d'une commercialisation vigoureuse et ce, en grande partie pour des raisons financières.

Il est extrêmement difficile de vendre des vêtements au Japon en raison de la politique d'achat local de ce pays, de son système de distribution complexe et des techniques de commercialisation exigées par ce marché. En outre, comme il faut beaucoup de temps et d'argent pour pénétrer le marché japonais, les fabricants délaissent celui-ci au profit d'autres marchés plus accessibles.





### Facteurs liés au commerce

L'industrie du vêtement a toujours été protégée par des tarifs relativement élevés. Ces tarifs sont insuffisants pour la protéger de la concurrence des importations bon marché. Le tarif canadien moyen pondéré par les échanges est de 24,7 p. 100, la moyenne pour le secteur de la fabrication étant de 9 p. 100, variant de 12,5 p. 100 pour les écharpes à 25 p. 100 pour les vêtements synthétiques tricotés et tissés. Par comparaison, le tarif moyen imposé par les États-Unis sur les vêtements est de 22,5 p. 100; par la CEE, de 13,5 p. 100 et par le Japon, de 10 p. 100. Les tarifs sur les vêtements n'ont pas été réduits autant que les autres tarifs au cours des négociations commerciales multilatérales du GATT. Lors de la ronde de Tokyo, les tarifs sont tombés de 27,3 à 24,7 p. 100 pour le Canada, de 22,5 p. 100 pour les États-Unis et de 16,5 à 13,5 p. 100 pour la CEE, les pays industrialisés estimant que cette mesure profiterait surtout aux pays disposant de main-d'œuvre bon marché, qui ont déjà un avantage concurrentiel considérable sur les marchés des pays industrialisés.

La politique commerciale canadienne sur le vêtement prévoit aussi la négociation d'accords bilatéraux sur les quotas avec certains pays en voie d'industrialisation, dans le cadre de l'Accord multilatéral du GATT. Depuis 1974, le Canada, ainsi que les États-Unis et la CEE, vise, par cet accord, à limiter la croissance des importations de vêtements à un rythme permettant une adaptation progressive ainsi qu'à éviter les fluctuations à court terme des importations. Environ 50 pays, dont le Canada, sont signataires de l'Accord multilatéral, récemment prorogé jusqu'au 30 juin 1991.

La disponibilité et le prix des tissus canadiens posent un problème à l'industrie du vêtement, les tissus représentant de 35 à 40 p. 100 de la valeur des expéditions. Or, les confectionneurs ne peuvent compter exclusivement sur les tissus de fabrication canadienne, dont le choix et l'originalité sont limités et ne permettent pas de répondre rapidement aux besoins de la mode, des modèles et des patrons de la saison. Les importations de tissus, qui combleront environ 50 p. 100 des besoins, sont réparties presque également entre les pays industrialisés et les pays dont les coûts de production sont peu élevés. Les tarifs élevés touchant les tissus et les fils importés augmentent les prix de revient relativement élevés des confectionneurs canadiens. La fragmentation des activités serait un phénomène mondial et l'industrie canadienne ne paraît pas sérieusement désavantagée sur ce plan, sauf dans certains sous-secteurs, comme les pantalons et les chemises, où les articles sont fabriqués en série. Dans l'ensemble, une industrie moins concentrée et plus diversifiée comme celle du Canada est peut-être plus apte à suivre la mode que celle des États-Unis ou de certains pays en voie d'industrialisation.

Depuis toujours, cette industrie se caractérise par une gestion dynamique où le propriétaire, secondé par un groupe de cadres, dirige toutes les fonctions liées à l'exploitation de l'entreprise. Dans les années 60 et 70, la plupart des entreprises n'avaient aucun spécialiste de la gestion, de la commercialisation et des finances. Mais dernièrement, de plus en plus d'entreprises, surtout les moyennes et grandes entreprises, ont engagé de tels spécialistes pour réduire leurs coûts de fabrication grâce à l'adoption des techniques les plus avancées. Cette tendance est moins répandue chez les petites entreprises, dont beaucoup ont de la difficulté à moderniser leurs installations et à attirer des spécialistes.

Malheureusement, ces améliorations dans le domaine de la gestion ne permettent pas toujours de mieux définir et de développer les marchés, car les ressources administratives sont souvent concentrées dans des secteurs prioritaires tels que la réduction des coûts. Savoir se positionner sur le marché est aujourd'hui la clé du succès dans le secteur du vêtement, où la vente au détail est dominée par un certain nombre de grands magasins et de magasins à succursales multiples qui sont aussi de grands importateurs. Peu d'entreprises de confection connaissent suffisamment les techniques de positionnement et de commercialisation pour profiter au maximum des débouchés offerts : bien des entreprises se bornent à vendre leurs produits aux détaillants, par l'intermédiaire de leurs propres représentants, d'agents indépendants ou de grossistes, et ce, aux prix les plus avantageux.

## 2. Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

Outre l'étroitesse du marché et les frais élevés de main-d'œuvre, 2 facteurs ont contribué à l'affaiblissement de cette industrie face aux importations bon marché, à savoir la fragmentation des entreprises dans sous-secteurs et le manque de sources variées d'approvisionnement en matières premières au Canada. Par ailleurs, des produits diversifiés et de haute qualité, un sens aigu de la mode et des usines polyvalentes, telles sont les forces de cette industrie.

L'industrie n'a guère l'occasion de réaliser des économies d'échelle, étant donné le manque d'envergure du marché canadien et la forte densité de main-d'œuvre. Rappelons que les salaires correspondent à 24 p. 100 de la valeur des expéditions, contre 12 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Malgré la possibilité d'économies d'échelle dans le cas des vêtements faits en série comme les pantalons et les chemises, les établissements sont plus petits au Canada que dans la plupart des autres pays industrialisés comme les États-Unis et que dans les pays disposant de main-d'œuvre bon marché comme la Corée du Sud et Taiwan. Ces inconvénients peuvent être compensés dans une certaine mesure par la taille réduite des entreprises, qui peuvent s'adapter rapidement aux besoins des clients. Un nombre croissant de confectionneurs mettent à profit cette polyvalence pour suivre l'évolution d'un marché où la compétitivité repose sur la rapidité d'adaptation à la mode et à la demande des détaillants. Ces entreprises s'efforcent donc d'améliorer sans cesse leur réponse à l'évolution du marché.

Au chapitre des principales dépenses en capital, de la qualité et de la diversité des produits, les fabricants canadiens ne paraissent pas désavantagés par rapport à leurs concurrents américains. Au Canada, le coût unitaire de la main-d'œuvre, dans l'industrie du vêtement, dépassait d'environ 6 p. 100 celui observé aux États-Unis en 1984, dernière année pour laquelle des données comparables sont disponibles, tandis que le salaire horaire moyen était supérieur d'environ 2 p. 100. Il n'existe aucune donnée semblable pour les pays disposant de main-d'œuvre bon marché.

L'augmentation des importations et la récession de 1981-1982 ont entraîné une baisse de l'emploi dans cette industrie. Le nombre des travailleurs a diminué d'environ 15 000 de 1973 à 1986, mais depuis 1983, il s'est stabilisé à 108 000. Par contre, la productivité s'est améliorée régulièrement de 1973 à 1981, soit de 43 p. 100, pour baisser légèrement après la récession de 1981-1982 et demeurer stable depuis. Cette amélioration est due à l'augmentation de la valeur des vêtements confectionnés, à la baisse de l'emploi suscitée par la hausse des importations et à l'augmentation de la productivité.

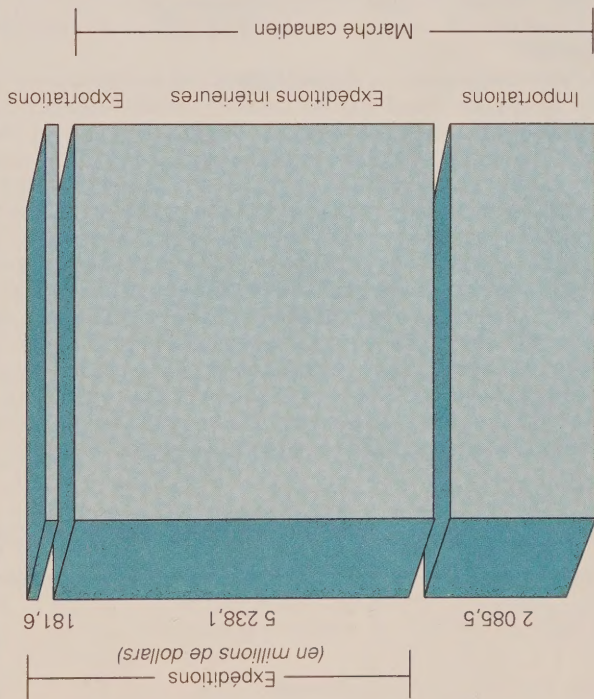
Dans l'ensemble, les exportations ne sont pas un facteur important et n'ont pratiquement pas varié, en termes réels, de 1973 à 1986, représentant en moyenne 3 p. 100 de la valeur globale des expéditions canadiennes. Sont surtout exportés des vêtements d'extérieur et des créations de couturiers, domaines où le Canada se place sur le même pied que les autres pays industrialisés sur les plans de la qualité, du style et des prix. Les États-Unis, principal marché d'exportation, absorbent environ 80 p. 100 des expéditions de l'industrie canadienne. Depuis 1985, le Canada enregistre un surplus dans le commerce des vêtements avec ce pays.

Ces 10 dernières années, cette industrie a maintenu ses bénéfices ainsi que son ratio d'endettement à long terme. Ce ratio, exprimé en pourcentage, soit 8,6 p. 100 en 1985 contre 26,6 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication, est demeuré relativement bas en raison de la faible valeur de l'actif immobilisé et du recours au crédit à court terme. De 1973 à 1985, le bénéfice après impôts sur le capital investi a été supérieur à celui de l'ensemble du secteur de la fabrication, s'établissant en 1985 à 12,6 p. 100, contre 6,6 p. 100 pour le reste de l'industrie, en raison des besoins plus faibles de capitaux de cette industrie travaillistique. En 1985, ce bénéfice était de 3 p. 100 contre 3,5 p. 100 pour l'ensemble du secteur.

En 1987, les confectionneurs ont investi environ 55 millions de dollars (en dollars constants de 1981) en bâtiments, en machines et en matériel, soit environ 10 p. 100 de plus qu'en 1980 — année record — et 44 p. 100 de plus que la moyenne des 4 années précédentes.

Malgré d'assez bons bénéfices, l'industrie a eu du mal à trouver les fonds nécessaires pour rationaliser ses activités, en raison d'une série de difficultés qui ont nui à sa réputation auprès des milieux financiers. En outre, les institutions financières hésitent à consentir un financement à long terme aux confectionneurs, étant donné la faible valeur de l'actif immobilisé comparativement aux autres secteurs de la fabrication. Afin d'atténuer le problème, un nombre croissant d'entreprises ont réorganisé leur structure financière et sont devenues des sociétés ouvertes pour pouvoir se procurer du capital. Jusqu'ici, cette stratégie n'a donné que peu de résultats, en raison de la faible performance des actions offertes sur les marchés boursiers.





1986 - Imports, exports and internal shipments.

Rendement

Depuis le début des années 70, l'industrie canadienne du vêtement connaît une période de transition très marquée. Les importations en provenance de pays dont les coûts de production sont peu élevés ont augmenté à des taux dépassant le rythme de croissance du marché. L'industrie canadienne parvient difficilement à s'adapter, parce que le marché intérieur est limité et qu'elle doit faire encore appel, pour la confection, à une abondante main-d'œuvre. Dans ces circonstances, les fabricants investissent dans les techniques de pointe, visent des créneaux plus précis, améliorent leurs services à la clientèle ou importent directement des articles qui s'ajoutent à leur gamme de produits. Sur le marché international du vêtement, l'accroissement de la part des exportations détenu par les pays disposant de main-d'œuvre bon marché est la principale tendance observée ces 30 dernières années. Dans ces pays, l'industrie du vêtement exporte de plus en plus. Bénéficiant d'avantages en matière de coût de la main-d'œuvre et de productivité, elle livre une concurrence de plus en plus vive à l'industrie du vêtement des pays industrialisés. De plus, certains pays récemment industrialisés comme Hong-Kong s'emploient à améliorer leurs produits et, dans bien des cas, offrent maintenant des produits à prix moyen et élevé très compétitifs.

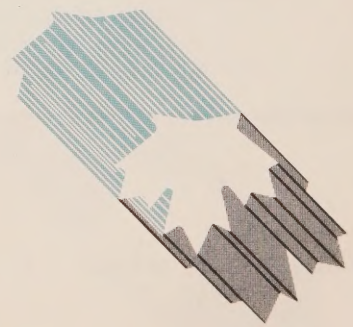
Malgré les quotas imposés sur les importations, la part de marché de l'industrie canadienne n'a cessé de se rétrécir. Un nombre croissant de confectionneurs éliminent les gammes de produits non rentables et, pour maintenir leur marge bénéficiaire et répondre aux besoins de leurs clients, importent une plus grande part de leurs expéditions. Quelque 25 p. 100 des importations de vêtement sont attribuées aux fabricants canadiens, tendance qui devrait se maintenir. Pendant ces 30 dernières années, le niveau des importations a beaucoup varié : telle année, les importations n'atteignent pas les quotas<sup>1</sup>, tandis que l'année suivante, elles augmentent de façon vertigineuse. Cette situation s'est aggravée à la suite de l'arrivée soudaine de nouveaux fournisseurs non visés par les accords imposant des restrictions. De 1975 à 1986, le marché canadien du vêtement a cru de 23 p. 100, en unités<sup>2</sup>. Les importations ont augmenté de 48 p. 100, leur part du marché, en volume<sup>3</sup>, passant de 35 p. 100 en 1975 à 42 p. 100 en 1986 et ce, malgré des tarifs douaniers élevés, environ 25 p. 100, et des accords bilatéraux limitant les importations. Pendant cette période, les confectionneurs n'ont pas su profiter de la croissance globale du marché au même titre que les fournisseurs étrangers disposant d'une main-d'œuvre bon marché, le volume net des expéditions canadiennes n'ayant augmenté que de 10 p. 100, pour s'établir à environ 375 millions d'unités en 1986, contre 342 millions en 1975.

1 Les quotas touchant le vêtement, établis dans le cadre de l'Accord multilatéral relevant du GATT, sont examinés plus loin.

2 On évalue habituellement le rendement de l'industrie en fonction du nombre d'unités qu'elle produit, critère utilisé dans la négociation des accords de limitation des importations.

3 Les produits pour lesquels des données sur la quantité sont disponibles, c'est-à-dire ceux soumis à une limite quantitative, représentent en valeur environ 75 p. 100 des expéditions de l'industrie. Les principales catégories de produit non soumises aux mesures de contrôle des importations sont les accessoires vestimentaires : écharpes, cravates, bretelles, etc., les chapeaux et gants de travail, les bas, les vêtements de cuir et de fourrure, les vêtements de survie et les vêtements jetables.





AVANT-PROPOS

.....

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

*Robert LaPalme*

Ministre

**Structure**

L'industrie du vêtement se spécialise dans la confection d'une large gamme de vêtements de sous-vêtements, hommes et enfants, de vêtements de cuir, de fourrures, de sous-vêtements et de tricots, tels que tee-shirts, sous-vêtements, gants, chandails, bas et chaussettes, sans oublier les uniformes et les vêtements de travail. La conception, l'achat des tissus, la coupe, la couture et la finition sont les principales étapes de la confection. Les activités liées au sous-secteur de la fourrure ne sont pas traitées dans ce profil.

Cette industrie est concentrée au Québec, 57 p. 100 des emplois, en Ontario, 31 p. 100 et au Manitoba, 6 p. 100. Les confectionneurs sont installés dans les grands centres urbains comme Montréal, Toronto et Winnipeg, situés près des marchés importants et disposant d'une abondante main-d'œuvre semi-spécialisée. Dans ces 3 régions, la production de vêtements représente respectivement 18, 6 et 17 p. 100 de l'emploi. La branche québécoise de cette industrie se caractérise par la présence d'un grand nombre de sous-traitants, soit des entreprises de coupe et de couture installées pour la plupart en Estrie.

Le secteur regroupe environ 2 260 établissements, dont environ 700 sous-traitants. Les petits établissements y prédominent; en effet, quelque 88 p. 100 de l'ensemble des entreprises emploient moins de 100 personnes, mais comptent pour environ la moitié des emplois et de la valeur des expéditions. Entre les principaux sous-secteurs de l'industrie, l'emploi se répartit ainsi : vêtements pour dames, 35 000; sous-vêtements et tricots, 13 000; vêtements de ville pour hommes, 11 000; pantalons, 7 700; vêtements pour enfants, 7 400 et vêtements de cuir, 1 500. Les femmes occupent 76 p. 100 des 108 000 emplois de l'industrie, et environ 40 p. 100 des travailleurs sont syndiqués. Au nombre d'employés recensés dans les statistiques officielles sur la main-d'œuvre s'ajoutent quelque 20 000 personnes travaillant à domicile.

En 1986, les expéditions se chiffraient à quelque 5,4 milliards de dollars; les importations, à 2,1 milliards et les exportations, à 182 millions. Trois quarts des importations venaient de pays disposant de main-d'œuvre bon marché, et quatre cinquièmes des exportations sont allés aux États-Unis.

Cette industrie est peu intégrée en amont. Presque toutes les entreprises achètent leurs fils et tissus à l'industrie textile, dont elles sont un important client, absorbant environ 40 p. 100 de sa production, évaluée d'après le poids des fibres.

L'industrie est à prédominance canadienne : la proportion d'entreprises étrangères n'atteint pas 2 p. 100. Toutefois, ces dernières, d'une envergure supérieure à la moyenne, assurent quelque 13 p. 100 des expéditions. Bien qu'elles aient acquis certaines entreprises canadiennes au fil des ans, un grand nombre des sociétés sous contrôle étranger fait partie de multinationales qui se sont implantées au Canada pour échapper aux barrières douanières élevées. Ces entreprises font de la confection en série : jeans, chemises, sous-vêtements.

1. Structure et rendement



# Bureaux régionaux

PU 3055

## Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4053

## Ile-du-Prince-Edouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent  
bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Edouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Ecosse

1496, rue Lower Water  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX  
(Nouvelle-Ecosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
C.P. 1210  
MONCTON  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-6400

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest  
4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

330, avenue Portage  
bureau 608  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-4090

## Saskatchewan

105, 2<sup>1<sup>e</sup></sup> Rue est  
6<sup>e</sup> étage  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
bureau 505  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 420-2944

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
C.P. 11610  
650, rue Georgia ouest  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires  
de ce profil, s'adresser au :  
Centre des entreprises  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 995-5771



# Vêtement

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Industry, Science and  
Technology Canada



P R O F I L  
DE L'INDUSTRIE

